

# 2009,中原家电“群英会”

## 首届影响中原百姓生活的十大家电品牌、十大家电产品、十大营销人物评出 明年,家电市场前景看好,互联网电视走红,空调主打节能、环保



颁奖现场 晚报记者 樊无敌 图

### 重磅推出 看看谁是中原家电市场英雄

19日,数十位中原家电业的领军人物和营销精英齐聚嵩山少林,纵论今年得失,触摸来年家电行业发展脉搏。

2009年,发端于上一年的金融危机持续蔓延,原本就竞争激烈的家电行业不得不使尽浑身解数进一步压缩各自的利润空间,以争得更多的市场份额。然而沧海横流,方显英雄本色,2009年中原家电业仍然是商业江湖中的赢家,根据初步的统计数字,今年我省家电销售总额有望达到300亿。而2007年的数据是248亿,2008年是280亿。

为了梳理和记录家电行业在2009年留下的深刻烙印,也为了表彰这些在中原家电市场

作出突出贡献的各路英雄,11月6日,由郑州日报、《郑州晚报》主办,在《家电网》等诸多媒体的全程支持下,“金融危机中,谁是中原家电市场英雄”评选活动重磅推出。

此活动一推出,就得到了社会各界的广泛关注,当下国内知名家电品牌悉数参与,郑州晚报特别邀请了国内知名的10多位专家和资深人士点评,一个月时间近3万名读者、网友参与投票。组委会经过一个月的严格评审,最终选出首届2009影响中原百姓生活的十大品牌、首届2009影响中原百姓消费的十大产品、首届2009改变百姓购物行为的十大营销人物以及特殊贡献奖一位。

#### 首届2009影响中原百姓生活的十大品牌

美的、海尔、格力、TCL、创维、长虹、志高、海信、科龙和奥克斯

#### 首届2009影响中原百姓消费的十大产品

海信蓝媒LED电视、美的4赫兹变频空调、海尔冰箱、格力空调、TCL互联网LED电视、创维酷开LED电视、长虹乐教网络电视、海尔洗衣机、容声节能冰箱、格兰仕空调

#### 首届2009改变百姓购物行为的十大营销人物

郑州美的制冷产品销售有限公司市场品牌部王占涛、青岛海信电器股份有限公司郑州分公司营运总监刘贵贞、河南诚信格力电器销售有限公司营销总监张士良、海尔集团中南大区营销总监王海豪、海信科龙电器股份有限公司河南分公司综管办主任孙明秋、郑州TCL公司市场部经理程翔宇、创维集团河南分公司市场部经理谢召兵、四川长虹电器股份有限公司郑州销售分公司市场总监谢彬、河南格兰仕空调销售公司总经理兼营销总监刘玉、志高空调河南产品管理中心常务副总经理兼市场总监刘沛峰

#### 首届改变百姓生活特殊贡献奖

菲尔普森空气能热水器河南分公司总经理戴彪生

2009年,中原家电江湖,谁主沉浮?2010年,黑白家电前路何在?19日,由郑州晚报主办的“首届中原家电行业高峰论坛暨颁奖盛典”在少林武术的发源地中岳嵩山举行,来自中国家电行业的专家学者和行业领军人物进行了一场“嵩山论剑”。谁是今年家电行业英雄、2010黑白家电走势等家电业敏感问题均在高手们的探讨范围内。

晚报记者 程国平 袁建龙

### 嵩山论剑 触摸2010年家电行业市场脉搏

#### 2010年,各彩电品牌日子好过,互联网电视将走红

在论剑环节,中原家电业的各位高手进行了思想的碰撞,题目是:触摸2010年家电行业市场脉搏。

黑色家电指的是休闲娱乐的,像彩电、游戏机、音响等都算黑色家电。来年以平板电视为代表的黑色家电有着怎样的发展前景?

郑州TCL电器销售有限公司总经理胡学军认为,2010年,整个彩电在农村市场大有作为。此外新的产品形态成熟,互联网电视会大行其道,所以来年几大品牌都会主推互联网电视。

此外,节能和环保也将是2010年的一个主题,让电视机的耗电量跟一个电灯泡的耗电量一样。

长虹电器郑州分公司总经理谢宝明同样认为,2010年将是一个超薄节能年,未来网络电视将成主流,将来的产品竞争应该是品牌的比拼。

对于未来市场,北京大学经济研究所客座教授贾福春十分看好。“在2009年这样一个出口受阻的形势下,家电行业的销量却大幅上升,其中郑州TCL电器销售公司做到将近9

个亿,大幅上升。现在各品牌转变产品结构以后,均价上升了一倍,所以我相信2010年各个企业的日子会越来越过好。”贾福春给出了支持他观点的两个原因,一是国家拉动内需的政策:家电下乡,国家直补农民;二是从消费趋势看,平板电视受宠。

#### 明年空调市场主打“节能”“环保”

2009年是“白电”的黄道吉年,夏天热得不得了,冬天又冷得不得了,空调大行其道。那么除了热销外,2009年的空调行业又呈现出什么特点?来年会是何走势?

在海信科龙电器郑州分公司总经理陈正伟看来,节能是今年空调的一大主题,目前,空调各大厂家基本上不会再生产3级以下能耗的产品。而变频也是今年的一个亮点,根据趋势来看,2010年变频机会有一个更大的发展。

河南诚信格力市场销售有限公司总经理郭书战则认为,明年空调将主打两个概念,一是节能,二是健康环保。明年的空调市场前景美好,原因有两个,一是国家政策的拉动会刺激一部分消费,另外空调成为一个必需品。

### 家电下乡 出台多项政策,给山区人民带来实惠

“明年根据国家经济工作会议的主基调,我们拉动内部的产品消费量极为重要。”在19日的论坛上,登封市委书记王福松表示,登封从一个贫困县变为全国百强县,从投资拉动到明年靠消费拉动,对家电行业的需求会越来越大。家电产品是这几年更新最快的一种产品,这对于家电行业来说是一个快速发展的时期。“而家电行业的繁荣对我们登封人民、山区人民的幸福指数也是非常重要的指标之一。”

据王福松介绍,稳步地推进拉动内需和家电下乡计划,对登封经济社会的发展起到很重要的意义。而且在家电下乡的过程中,登封市委市政府也出台了多项政策,“比如对低收入人群,建立起必要的社会保障机制,这给我们山区人民带来了不少的实惠。”王福松说,随着社会事业的发展,从村村通到机顶盒的应用、有线电视的普及,对改善人民的生活有极大的作用。



## 神奇小药丸 专治腰椎病

近日,笔者接到腰椎病患者电话反映,药店里有一种“小药丸”,据说是治疗腰椎间盘突出的专用药,服用后起效快,疼痛迅速消失,腰腿活动自如,走路、干活一天比一天利索。连日来,有不少腰突患者在打听。据河南福康医药超市介绍,在购买“小药丸”的腰椎病患者越来越多,平均一天就有二三十人,不少是医院大夫推荐来的。

在药店前来购买“小药丸”的丰女士说:“中午休息,刚接到父亲的电话,说给买上三盒趁周末带回去。”丰女士说:“父亲老腰痛二十多年,去年花一万多到医院做了手术,病没治好,人还挨一刀遭罪。听同事说‘小药丸’治腰椎病效果好,就试着买了一盒回去,才吃不到一个星期,父亲就来说腿已经不麻了,赶紧再买3盒。”

站在一旁的刘先生插话说:“早就听说‘小药丸’专治腰椎病效果好了,可心里还是有点犹豫,看到身边的人服用都康复了,这次我一次买3疗程,早早早康复。”

骨病专家郭成海教授介绍,“小药丸”叫腰椎痹痛丸,由中华老字号企业广东华天宝药业生产,

是国家腰椎病治疗的重点推广用药,现在已经成为腰椎病的明星药,市场供应非常紧张,经常供不应求。腰椎痹痛丸因为对腰椎间盘突出有特殊疗效,国家早在1994年就已经把它列为一二级中药保护品种。

郭教授说:“我做了三十多年的骨科大夫,用过的治疗腰椎病的药物也有几千种,到目前为止,真正的、专业的、治疗性药物就腰椎痹痛丸这个产品。”患者只要服用1.23粒腰椎痹痛丸就相当于服用一副治疗腰椎病的汤药。药效是普通药物的20倍,颗颗见疗效,粒粒是精华。

腰椎痹痛丸专治:腰椎间盘突出、腰椎骨质增生、椎管狭窄、腰肌劳损、坐骨神经痛。

敬请您看每天上午9:57-10:07郑州电视台4套腰椎痹痛丸专题介绍!

现在一次性购一个周期(3盒)腰椎痹痛丸赠送价值498元英国腰椎挺1条外加18贴价值342元的腰椎康复提速贴!详情咨询:0371-66099559。

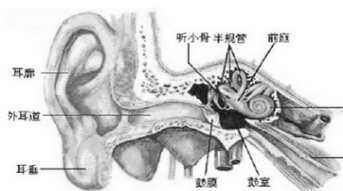
郑州市河南福康医药超市(黄河路花园路向东50米路北)、中原商贸城南门医药部、紫荆山路商城路易初莲花医药部有售。

## 耳聋耳鸣 一草还声

《闽南奇方》记载:“响耳草”清热、利湿、活血、开窍,主治耳聋耳鸣,是畲族流传3000年治耳聋耳鸣的神草,采用特制瓦缸发酵工艺,将配伍好的“响耳草”装入特制的瓦缸中,在地下埋藏九九八十一天,晚上将其挖出,再用畲族特有的工艺将其制成丸剂。“瓦缸发酵”工艺的应用能将药物的天然性与天地之气融合,对耳聋耳鸣有着神奇的疗效。

中国耳病研究中心调查显示,一旦出现耳鸣耳背,耳聋的发生率为83%!而中老年人一旦耳聋,将逐步丧失感知能力,最终形成老年痴呆!许多中老年人出现耳鸣耳背后,选择在耳朵上挂个助听器,这就好比往耳朵里塞喇叭,饮鸩止渴,使耳朵里的各种传感神经受到刺激加速死亡,所以一旦发现耳鸣耳聋,必须快治快好。

响耳草胶囊以21味名贵药材的组方,在闽南奇方的基础上,全面调理连通“耳脉”的肾、肝、脾、心等脏器,破译了治疗的关键,推翻了许多医院“耳鸣耳聋已无法医治”的判定。经过三年临床验证,治愈率高达



93%并取得国家发明专利。

服用响耳草胶囊当天耳朵温热除湿,干爽通畅;7天耳痒痛、爬蚁感或耳闷耳沉等症状消失;快则1个月、最慢2~3个月就能迅速而且彻底消除耳鸣、耳聋。即使是几十年的耳聋,只要能听到一丝声音,就有希望。配合响耳草原液效果更好!

适宜症状:由肝胆湿热引起的耳鸣耳聋,突发性、神经性、老年性、创伤性、免疫性耳聋耳鸣等。

咨询热线:0371-65532122。指定经销药店:河南福康医药超市(黄河路花园路向东50米路北)、中原商贸城一楼南门医药部。